Des formations rentables avec un impact durable

Conquête et Développement Commercial

- ANIMER un RÉSEAU de distributeurs, de négoces
- RÉUSSIR ses OPÉRATIONS commerciales (phoning, journée technique, tournée accompagnée, salon, …)
- CONQUÊTE nouveaux clients, conquête nouveaux marchés
- NURSING : Fidéliser, consolider et développer ses parts de marché
- PRESCRIPTION et RÉSEAUTAGE : mode d'emploi
- NÉGOCIATION : développer sa marge pour gagner en rentabilité
- SoChic : vendre du haut de gamme dans le bâtiment
- CONCLURE en mode réflexe et GÉRER l'INDÉCISION
- RELANCE d'OFFRES (vs devis)
- Service CRÉDIT CLIENTS, FACILITATEUR DE BUSINESS
- Techniques d'INFLUENCE : déclencheur de décisions

Les + Fym Conseil

- Des CONSULTANTS SPÉCIALISÉS par marché et un réseau d'experts.
- Des MÉTHODES PÉDAGOGIQUES EFFICACES et APPRÉCIÉES (interactivité, trames, co-construction d'outils, mises en situation sur cas réels, jeux pédagogiques).
- De L'INNOVATION PERMANENTE : Cellule numérique, mix learning, classes virtuelles, forum collaboratif, serious game, workshop, capsules à la carte.
- L'implication pré/ post formation et la MESURE DU « ROI ».

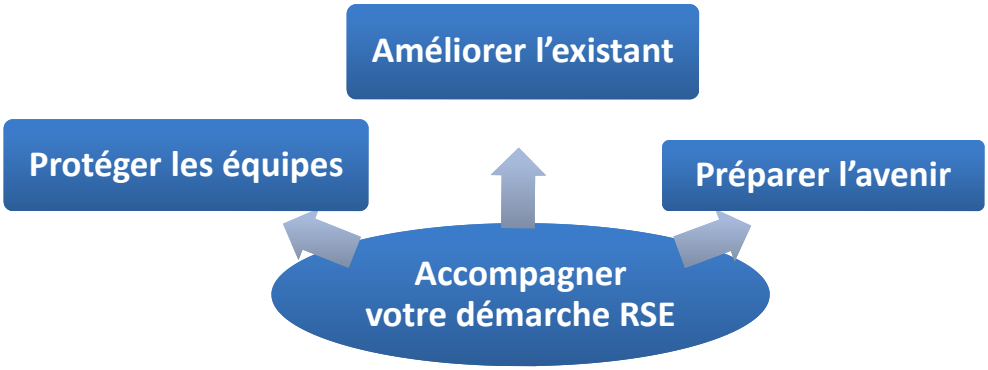
Vos contacts :
Anne LUCAS 02 97 64 87 71 – alucas@fymconseil.com
Benoit CADORET 06 86 46 18 63 - Pierre LEFRANCQ 06 84 96 25 33

0820 220 440
www.fymconseil.com
contact@fymconseil.com

Des formations rentables avec un impact durable

Management : Animer et piloter pro

- Réussir l'animation de ses ENTRETIENS PROFESSIONNELS
- L'essentiel des bonnes PRATIQUES MANAGÉRIALES
- DÉCIDER VITE ET BIEN, techniques d'aide à la décision
- MANAGER L'IMPRÉVU : Tester ses réflexes et alimenter sa boîte à outils
- Intégrer les MÉCANISMES DU CHANGEMENT dans ses pratiques managériales
- « COMPROFILES », un outil de leadership et de résolution de situations de communication difficiles
- Les bonnes pratiques du MANAGEMENT DE LA SÉCURITÉ
- Réussir son SÉMINAIRE ANNUEL : Préparer, anticiper, intéresser, dynamiser
- Naviguer en professionnel sur les RÉSEAUX SOCIAUX : entretenir son réseau, animer un groupe, faire du business
- Gagner en impact dans ses ÉCRITS PROFESSIONNELS : écrire pour être lu/être à l'aise avec l'orthographe



Vos contacts :
Anne LUCAS 02 97 64 87 71 – alucas@fymconseil.com
Benoit CADORET 06 86 46 18 63 - Pierre LEFRANCQ 06 84 96 25 33

0820 220 440
www.fymconseil.com
contact@fymconseil.com